



Universidad Del Salvador

LEASING FINANCIERO

AUTOR:

USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR

*DARIO NICOLAS
BUONVICINO*

TUTORA:

SANDRA IRRAZABAL

INDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I	
1 - OBJETO Y ALCANCE	3
CAPITULO II	
2 - GENERALIDADES	6
2.1 – CONCEPTO	6
2.2 - MODALIDADES ESPECIALES	8
2.3 - PARTES INTERVINIENTES	9
2.4 - ELEMENTOS DE LA OPERACIÓN	10
2.5 - PRÁCTICA DE LA OPERACIÓN	13
2.6 – OBLIGACIONES DE LAS PARTES	14
2.7 - FUNCIÓN ECONÓMICA	16
2.8 - SIGNIFICADO DEL LEASING EN LA ECONOMÍA	17
2.9 - DIFERENCIAS CON OTRAS FIGURAS SIMILARES	20
2.9.1 - LEASING Y COMPRAVENTA A PLAZOS	21
2.9.2 - LEASING Y LOCACIÓN	23
CAPITULO III	
3 - CONTRATO DE LEASING	26
3.1 - ESTRUCTURA OBLIGACIONAL DEL CONTRATO	26
3.2 - ECUACION ECONÓMICO-FINANCIERA DEL CONTRATO	27
3.3 - ASPECTOS CONTRACTUALES PERTENECIENTES AL RÉGIMEN DEROGADO	27
3.4 - ASPECTOS CONTRACTUALES VIGENTES (LEY N° 25.248)	31
3.5 - PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE LA LEY 24441 Y 25248:	35
CAPITULO IV	
4.- REGULACION IMPOSITIVA DEL LEASING	38
4.1. – LEY IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	38
4.1.1- NORMA GENERAL	38
4.1.2 - TRATAMIENTO SEGÚN LEY N° 24.441 (Derogada)	38
4.1.3.- BASE IMPONIBLE	41
4.1.4 - HECHO IMPONIBLE	43
4.2 - ASPECTOS IMPOSITIVOS VIGENTES	45
4.2.1 - LEY N° 25.248 (B.O. 14/06/2000)	45
4.2.2 - DECRETO N° 1.038/00 (B.O. 14/11/2000)	45
4.2.3 - COMPARACIÓN ENTRE LA COMPRA FINANCIADA VS. LEASING FINANCIERO	52
CAPITULO V	
5.- VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL LEASING	54
5.1 - VENTAJAS	54
5.2. – DESVENTAJAS	60
CONCLUSIONES	63
BIBLIOGRAFIA	66

LEASING FINANCIERO***INTRODUCCIÓN***

El presente trabajo tiene por objeto realizar un estudio sobre el leasing, cuya modalidad operativa comenzó a generar hacia fines del año 1999, importantes operaciones en la actividad financiera.

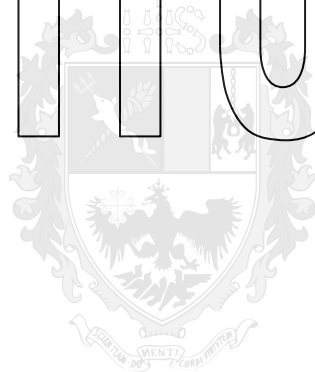
Los avances tecnológicos producidos han llevado a la empresa a la búsqueda de nuevas formas para incrementar su productividad y con ello ser competitivos. Es por esto, que en los últimos tiempos el desarrollo de las inversiones empresariales ha obligado a la búsqueda de nuevas fórmulas de financiación para dar acceso a las empresas con altos porcentajes de capital inmovilizado al uso y disfrute de los bienes de equipos que requiere el funcionamiento eficiente del negocio. Por tanto, una de estas fórmulas es el Arrendamiento (leasing) y en esto radica fundamentalmente su importancia, ya que permite el financiamiento de inversiones en bienes de carácter permanente durante un período de tiempo sin comprometer fondos en el momento de adquirir el bien.

El leasing es un contrato concebido para facilitar la adquisición de bienes de larga duración y alto precio. Tuvo su origen en los Estados Unidos al comienzo de la década del 50 y se reveló útil para impulsar la comercialización de dichos bienes.

Combina la locación (“to lease” en inglés significa alquilar) y la compraventa. El dador de la cosa la entrega al tomador, quien paga un alquiler o canon calculado de tal modo que al término del tiempo estipulado en el contrato, se hayan cubierto la totalidad del precio de la cosa, con sus intereses; en ese momento la cosa pasa a pertenecer al tomador; y aun antes de vencerse el término, el tomador puede adquirirla pagando el saldo debido.

Por lo tanto, de acuerdo a lo comentado, nace la inquietud de desarrollar este trabajo que intentará demostrar que el leasing es un nuevo instrumento de financiación que tienen las empresas para poder obtener bienes de capital, que estén dentro de las exigencias del mercado, sin tener que movilizar grandes cantidades de dinero y obteniendo importantes beneficios impositivos.

CAPITULO I



USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR

CAPITULO I

1 - OBJETO Y ALCANCE

A los efectos de introducirnos en el tema, podemos decir que el “Leasing” cuya figura no cuenta con demasiados antecedentes legislativos fue sancionado por la Cámara de Diputados en 1987 y por el Senado en 1991, pero vetado por el P.E.N. Finalmente, el texto fue aprobado por unanimidad en la Cámara de Diputados en 1993, a fines de Diciembre de 1994 y publicado, formando parte de la Ley N° 24.441 en el Boletín Oficial del 16/01/95.

Con anterioridad al dictado de la citada norma legal, el contrato en cuestión no contaba con un régimen jurídico propio, tratándose entonces de un contrato “innominado” ello generaba una cierta inseguridad jurídica que, sumado a la falta de regulaciones expresas en materia tributaria, no alentaba este tipo de operaciones. La Ley N° 24.441 intentó llenar ese vacío normativo, estableciendo el régimen jurídico del contrato de leasing.

No obstante lo expresado, la Ley N° 25.248 sancionada el 10 de Mayo de 2000 establece un nuevo marco regulatorio. En él menciona que los artículos 1° a 21° (ambos inclusive) se aplican a los contratos de leasing celebrados con anterioridad a su vigencia, salvo que esa aplicación conduzca a la nulidad o inoponibilidad del contrato o de una o más cláusulas, en cuyo caso se aplica la ley más favorable a su validez. Se derogan los artículos 27° a 34° (ambos inclusive) de la Ley N° 24.441. Los artículos 22° a 25° (ambos inclusive) de la Ley N° 25.248 entrarán en vigencia el día de su publicación en el Boletín Oficial (14/06/2000).

Pero antes de su consagración normativa, esta modalidad contractual ya existía y se denominaba “locación financiera”, y a fines de la década del 60 el Banco Central de la República Argentina establecía normas expresas sobre su contabilización. Desde el punto de vista conceptual, el “Leasing” es un contrato que permite al empresario equiparse y renovar la tecnología a través de una empresa que le otorga el uso y goce de un bien de capital, por un tiempo determinado mediante el pago de cuotas mensuales para que luego el tomador pueda optar o no por la compra de los bienes.

La doctrina distingue dos grandes grupos a saber:

- ☐ El leasing operativo: En este caso el fabricante del bien lo entrega en uso, asumiendo los gastos de mantenimiento, conservación y seguros y, lo que persigue es obtener una ganancia por la locación y posteriormente la venta del bien.
- ☐ El leasing financiero: Esta modalidad constituye una prestación básicamente crediticia, en la cual el dador es generalmente una entidad financiera, quien pretende obtener un rendimiento de la colocación de un capital a una tasa esperada y en un plazo determinado. En este caso la solvencia del tomador es un dato esencial, ya que no le interesa a la entidad recuperar el bien ante la falta del pago del canon.

DIFERENCIA ENTRE EL LEASING FINANCIERO Y EL OPERATIVO.

LEASING FINANCIERO	LEASING OPERATIVO
Entrega bienes comprados por el dador a un tercero.	Entrega bienes de su propiedad.
El tomador puede ser cualquiera.	El tomador debe ser comerciante industrial, productor agropecuario o profesional.
El dador es un Banco o Sociedades Leasing.	El dador es Fabricante/Importador de bienes
Bienes muebles y bienes inmuebles.	Bienes muebles.

A partir de estos conceptos, vamos a centralizar nuestro análisis en este último grupo.

CAPITULO II


USAL
UNIVERSIDAD
DEL SALVADOR